

Repères : sorties de chais du vignoble du Val de Loire
- La situation à fin juillet 2019 (12 mois) -

Les sorties de chais affichent une croissance de 4% sous l'impulsion des ventes au négoce.

REPERES SORTIES DE CHAIS

Total volumes : **+4,4 %**

=> ventes au négoce
(53% des vol) : **+10,5%**
=> ventes directes
(47% des vol) : **stables**

AOP (88% des vol) :
+1,8 %
IGP (12% des vol) :
+28,4 %

Blancs : **+3,8 %**
Rouges : **-8,1 %**
Rosés : **+14,9 %**
Fines Bulles : **+3,2 %**

Les ventes au négoce progressent pour toutes les couleurs sauf pour les rouges.

Un peu plus de **1,940 million d'hl** sont sortis des chais de la viticulture (caves particulières et coopératives) au cours des 12 mois de la campagne 2018-2019 qui s'est clôturée le 31 juillet.

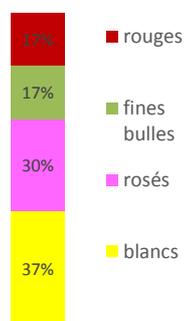
La croissance des volumes de 4,4 % correspond à **82 000 hl de plus** sortis des chais comparé à la même période l'an passé.

Les ventes directes, qui représentent 47 % des volumes sont stables: elles progressent pour les blancs (+1,7 %) et les rosés (+4,2 %) et sont inférieures à l'an passé pour les fines bulles (-2,4 %) et les rouges (-6,5 %).

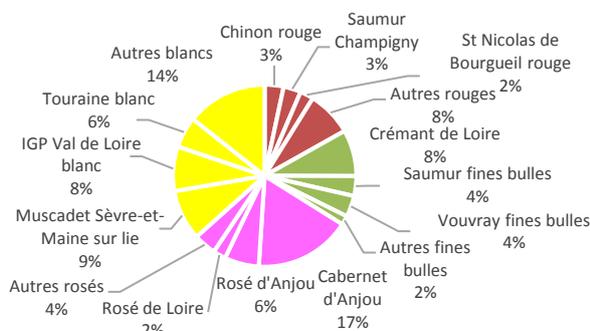
Les besoins du négoce se sont accrus de +10,5 % cette année, en hausse sur toutes les couleurs sauf pour les rouges. Les ventes à destination des négociants sont majoritaires et représentent 53% des sorties de chais.

La croissance des sorties de chais est nette du côté des rosés (+14,9%).

Répartition des sorties de chais par couleur



Répartition des sorties de chais selon le top 3 des produits par couleur



Deuxième couleur la plus commercialisée par le vignoble avec 29% des volumes, le rosé affiche une **croissance de ses sorties de chais particulièrement notable au cours de cette campagne (+14,9 %)**. Les rosés tendres sont toujours locomotives : Cabernet d'Anjou (+11,8 %) et Rosé d'Anjou (+26,1 %). Et les rosés secs ne sont pas en reste : IGP Val de Loire (+13,3 %), Rosé de Loire (+11,3 %), Touraine (+23,2%), Chinon (+10,2 %), Saumur (+11,7 %)..

Pour les blancs, couleur la plus commercialisée, la progression de 3,8 % des sorties de chais cache deux situations. D'une part, les vins moelleux à l'image des Coteaux du Layon (-7,0 %) sortent moins de vins cette année, tout comme les Gros-Plant (-10,5 %), Vouvray (-10,4 %) et les Muscadets sous régionales. Le Touraine blanc (-0,7 %) est globalement à l'équilibre grâce aux ventes au négoce. D'autre part, le Muscadet Sèvre-et-Maine sur lie (+3,7 %) et surtout l'IGP Val de Loire montre une réelle dynamique (+44,0 %), tant auprès du négoce qu'en direct. La demande des

marchés et la disponibilité augmentée avec le millésime 2018 expliquent cette croissance, boostée par le sauvignon et le chardonnay.

Quasi toutes les fines bulles développent leurs marchés : Crémant de Loire (+17,1%), Vouvray (+6,7 %), Touraine (+7,0 %). Seul Saumur ne suit pas la tendance (-21,8 %) avec des ventes directes et au négoce amoindries.

L'évolution des sorties des rouges est cette année en net retrait (-8,1 %). Les principales appellations en volume ont moins vendu à ce jour : Saumur Champigny (-12,8%), St Nicolas de Bourgueil (-16,4 %), Anjou (-18,2 %), Touraine (-9,0 %). Idem pour l'IGP Val de Loire (-3,0 %). Une exception avec Chinon (+5,7 %) qui développe ses sorties à destination du négoce.

Note rédigée le 14/11/2019

*Source : InterLoire (DRM, contrats d'achats et SV12 enregistrés par les services de l'interprofession ou via la plateforme vinsvaldeloire.pro)
Les sorties de chais sont le reflet des 1ères transactions du vignoble : il s'agit des ventes de la viticulture (caves particulières et coopératives) à destination du négoce ou directement sur les marchés (export, grande distribution, restaurations, cavistes, propriété, foires...)
Contact : Fanny GAUTIER, service Economie et Etudes d'InterLoire (f.gautier@vinsvaldeloire.fr)*